

**Analisis Pengaruh Program
Business Development Service (BDS)
Terhadap Kinerja Pengelola Usaha Kecil Menengah
Di Kabupaten Magelang**

Oleh :

**Lucia Rita Indrawati
Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Tidar Magelang**

ABSTRACT

In the gloal era, UKM is demanded to produce a products which have high competition. The astracles that are faced by UKM in realizing tha role are the limitation of the source of the capital and the low of the quality of the human resources to imporove the qulaity of the human resources is very important to be done to is is to improve work ethic. It needs the institutions that can solve this abstracles. Business development service (BDS) as the institution that gives service to the business development is expected to be able to facilitate this.

The activities that are given by the BDS to the society can be classified based on function, planning, implementation, and development basically. BDS needed to improve UKM business. The deveoptment of UKM depends on the motivation of the manager. The service of the BDS, and the motivation of the manager are expected to improve the work ethic of the UKM Manager.

The result of this research show that BDS programs such as planning, implementation, development, and motivation have positif and significant influence in improving work ethic of the UKM Manager. BDS in implementing the programs is supported by information, consultation, service, guidance / assistance construction the proplosal of businees development

- Mulyono, T. 2003. *Teknologi Beton*, Yogyakarta. ANDI.
- Murdock, L., J., Brook, K., M., 1986. *Bahan dan Praktek Beton*, Jakarta. Terjemahan Ir. Stephanus Hindarko, Erlangga.
- Nawy, E. G. 1996. *Reinforced Concrete A Fundamental Approach*. New Jersey. Prentice Hall Inc.
- Neville. 1981. *Properties of Concrete 3rd Edition*, London. Pitman Publishing.
- Novica, S. I. 2005. *Pengaruh Ukuran Maksimum Agregat dan Faktor Air Semen Terhadap Sifat Mekanik Beton*, Master Theses Departement of Civil Engineering ITB, www.itb.ac.id.
- Rakhmawati, A. 1998. *Pengaruh Variasi Perbandingan Campuran Pasir dan Limbah Industri Pencoran Logam ("Kleled") Terhadap Kualitas Paving Block*, Yogyakarta. Tugas Akhir Fakultas Teknik Sipil UGM.
- Rudiyanto, A. 2003. *Hubungan Antara Ukuran Agregat Maksimum Batu Pecah dan Karakteristik Beton*, Tugas Akhir Fakultas Teknik Sipil UMS, www.ums.ac.id.
- Rusad, P. D. 2005. *Desain Campuran Beton Memakai Agregat yang Gap-Grade Dengan Metode Dreux Tinjauan Terhadap Kekuatan dan Workability*, Master Theses Departement of Civil Engineering ITB, www.itb.ac.id.
- Sebayang, S. 2005. *Pengaruh Agregat Gap-Grade Terhadap Kuat Tekan dan Tarik Beton dengan Metode British*, Master Theses Departement of Civil Engineering ITB, www.itb.ac.id.
- Tjokrodimulyo. 1999. *Teknologi Beton*. Yogyakarta. Andi.

is a dominant variable in improving the work ethic of the UKM Manager

Key Words : *UKM, BDS, Work ethic*

PENDAHULUAN

Di era globalisasi sekarang ini, isu daya saing kian menjadi sorotan banyak kalangan. Hal ini tidak hanya menuntut kesiapan setiap Negara, namun juga menuntut kesiapan setiap daerah untuk mampu bersaing dengan daerah lain, bahkan dari negara lain. Setiap daerah harus mampu meningkatkan potensi yang dimiliki dan mampu menguasai pasar dengan didukung oleh ketersediaan sumber daya manusia yang handal serta prasarana dan sarana pendukung.

Konsekuensi logis dari pembangunan daerah dalam era globalisasi saat ini adalah berhadapannya seluruh daerah di wilayah nasional dengan tingkat persaingan yang semakin tajam yang secara langsung dalam pemasaran barang dan jasa, baik di pasar domestik maupun internasional. Upaya untuk meningkatkan kualitas potensi unggulan daerah, adalah merupakan suatu keharusan yang tidak dapat ditunda tunda lagi pelaksanaannya, dan memerlukan sumber daya yang sangat besar dalam kondisi keterbatasan yang dihadapi dewasa ini. Pendekatan pokok utama dalam mengatasi tantangan tersebut adalah melalui pelaksanaan percepatan pengembangan wilayah dengan mengutamakan peningkatan daya saing sebagai dasar pertumbuhan daerah.

Daya saing daerah mempunyai arti yang sama dengan daya saing nasional. Suatu daerah yang mampu bersaing dengan daerah lain dalam memproduksi dan memasarkan barang

dan jasanya disebut mempunyai daya saing tinggi. Centre for Regional and Urban Studies (CURDS), Inggris (Bappenas, 2004), mendefinisikan daya saing daerah sebagai kemampuan sektor bisnis atau perusahaan pada suatu daerah dalam menghasilkan pendapatan yang tinggi serta tingkat kekayaan yang lebih merata untuk penduduknya. Hal tersebut menuntut pelaku-pelaku ekonomi menghasilkan produk dengan daya saing yang tinggi dan membawa tantangan sekaligus peluang yang akan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap pelaku ekonomi nasional, termasuk Usaha Kecil dan Menengah (UKM).

Dalam era global sekarang ini UKM dituntut untuk menghasilkan produk yang memiliki daya saing yang tinggi dan dapat memenuhi berbagai isu standar perdagangan internasional seperti : isu kualitas (ISO 9000), isu lingkungan (ISO 14000), isu Hak Asasi Manusia dan isu ketenagakerjaan.

Kendala yang dihadapi oleh UKM dalam mewujudkan peran seperti tersebut di atas adalah keterbatasan sumber permodalan yang dapat diakses dan rendahnya kualitas Sumber Daya Manusia (SDM), yang selanjutnya akan berdampak pada aspek teknis produksi, manajemen dan organisasi serta pemasaran. Dalam situasi dan kondisi ekonomi yang belum kondusif ini, pengembangan kegiatan UKM dianggap sebagai satu alternative penting yang mampu mengurangi beban berat yang dihadapi perekonomian nasional dan daerah.

Business Development Service (BDS) sebagai lembaga yang memberikan layanan pengembangan bisnis diharapkan mampu mengadvokasi dan memfasilitasi UKM, baik menyangkut prosedur (pemenuhan persyaratan) mampu proses (pemenuhan standar) yang ditetapkan oleh lembaga-

lembaga pembiayaan, sekaligus juga mengadakan advokasi dalam bentuk bimbingan dan pendampingan manajemen bisnis kepada UKM.

Upaya inisiasi untuk mendorong berkembangnya UKM beserta jaringan bisnisnya perlu dilakukan terutama dalam mendukung peningkatan daya saing di Kabupaten Magelang umumnya khususnya UKM terutama dukungan teknologi, permodalan, pemasaran dan kewirausahaan melalui pengembangan BDS sebagai katalis pengembangan UKM.

Pemahaman mengenai pentingnya peranan BDS dalam memperkuat daya saing UKM perlu ditingkatkan, demikian suatu lokakarya mengenai Usaha Kecil dan Menengah (UKM) menyimpulkan. "BDS telah menjadi bagian penting dari sektor ekonomi di Negara-negara berkembang, dan saat ini tumbuh sangat pesat di Indonesia", demikian salah satu kesimpulan Kelompok Kerja Lintas Kementrian untuk Mengembangkan Usaha Kecil dan Menengah (Pokja-UKM). (<http://www.smeindonesia.com/>15 November 2001).

Program BDS dapat ditinjau dari dua aspek. Pertama jika dari operasional BDS merupakan jasa layanan pengembangan usaha untuk meningkatkan kinerja perusahaan akses pasar dan kemampuan bersaing, yang bersifat non finansial bersifat dinamis dengan cakupan yang luas serta fokus pada kebutuhan UKM. Kedua jika ditinjau dari aspek kelembagaannya BDS adalah suatu lembaga atau bagian dari lembaga yang memberikan pelayanan pengembangan bisnis dalam rangka meningkatkan kinerja UKM lembaga tersebut, lembaga hukum dan bukan lembaga keuangan serta dapat memperoleh fee dari jasa layanan.

Secara umum kegiatan layanan yang diberikan oleh

BDS kepada UKM dapat diklasifikasikan berdasarkan fungsi menjadi 3 (tiga) yaitu: 1). Fungsi perencanaan meliputi: layanan informasi, layanan konsultasi, bimbingan/pendampingan dan penyusunan proposal pengembangan bisnis; 2). Fungsi pelaksanaan meliputi: layanan pelatihan, fasilitasi dalam pengembangan organisasi dan manajemen serta fasilitasi dalam memperoleh permodalan; 3). Fungsi pengembangan meliputi: penyelenggaraan kontrak bisnis, fasilitasi dalam memperluas pasar dan fasilitasi dalam pengembangan teknologi.

Jawa Tengah sebagai propinsi yang dikenal mendapat sebutan "the heartland of SMES" saat ini mempunyai sentra-sentra yang nampaknya belum tergarap secara optimal. Dalam rangka mempercepat pengembangan UKM serta meningkatkan kinerja dan daya saing UKM sehingga mampu berperan dalam memperkuat struktur perekonomian nasional dan regional telah banyak melakukan beberapa pendekatan dalam pengembangan sentra - sentra tersebut.

Kabupaten Magelang sebagai bagian dari Propinsi Jawa Tengah dalam upaya mendukung program nasional dan daerah, sejalan dengan pelaksanaan otonomi daerah diharapkan mampu untuk menggali dan memberdayakan secara optimal setiap potensi yang ada. Banyak usaha, bidang dan sector yang potensial mendapat perhatian mengingat sector tersebut mempunyai kaitan inter maupun intra sektoral yang luas, memiliki potensi penciptaan nilai tambah yang tinggi dan berpotensi menyerap banyak tenaga kerja, yang antara lain: sector pariwisata, industri makanan, industri pahat batu dan beberapa usaha yang lainnya.

Pengembangan strategi UKM yang dilakukan melalui kedekatan sentra yang berpotensi dengan menyediakan

layanan BDS dan kebijakan yang mendukung pengembangan UKM. Penelitian yang dilakukan Imron Rosyadi (2005) di Jawa Timur menunjukkan ada pengaruh yang signifikan antara program BDS terhadap kinerja pengelola UKM, pelayanan yang diberikan BDS akan meningkatkan pendapatan UKM yang didampingi.

Sehingga perlu adanya penelitian yang sama dengan melihat kasus di Kabupaten Magelang.

RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang permasalahan tersebut, dalam penelitian disusun rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah program BDS yang terdiri dari faktor perencanaan, faktor pelaksanaan, faktor pengembangan dan faktor motivasi mempunyai pengaruh signifikan terhadap kinerja pengelola UKM di Kabupaten Magelang.
2. Faktor-faktor apakah yang dominan berpengaruh terhadap kinerja pengelola UKM di Kabupaten Magelang?

TUJUAN PENELITIAN

1. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh program BDS terhadap kinerja pengelola UKM.
2. Variabel apa yang paling berpengaruh terhadap kinerja pengelola UKM.

Hipotesis Penelitian

Dari latar belakang serta perumusan masalah tersebut maka dapat dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut :

1. Program Business Development Services (BDS) yang terdiri dari faktor perencanaan, faktor pelaksanaan, faktor

- pengembangan dan faktor motivasi secara serempak mempunyai pengaruh signifikan terhadap kinerja pengelola UKM di Kabupaten Magelang.
2. Program Business Development Services (BDS) yang terdiri dari faktor perencanaan, faktor pelaksanaan, faktor pengembangan dan faktor motivasi secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap kinerja pengelola UKM di Kabupaten Magelang.

TINJAUAN TEORITIS DAN HIPOTESIS

1. Penelitian Terdahulu

Yoseva (2005) mengatakan bahwa dukungan finansial menunjukkan peran yang lebih signifikan dibandingkan dengan dukungan non finansial bagi pengembangan usaha UKM. Program dukungan finansial pemerintah merupakan langkah yang paling banyak diminati oleh pengusaha kecil dalam upaya peningkatan kesejahteraan dan penyerapan tenaga kerja. Program dukungan non finansial sampai tingkat tertentu dirasakan cukup bermanfaat, terutama dalam kaitannya terhadap pelayanan informasi pembiayaan, pemasaran dan bahan baku. Namun, tingkat keandalan dukungan non finansial dalam meningkatkan kinerja pengusaha kecil masih dipertanyakan.

Menurut Priambodo (2005), beberapa BDS di Jawa Timur dapat membantu perluasan modal UKM dengan kucuran kredit perbankan senilai Rp. 2,7 miliar kepada 31 UKM.

Sedangkan Imron Rosyadi (2005) mengatakan ada pengaruh yang signifikan antara program BDS terhadap kinerja pengelola UKM, pelayanan yang diberikan BDS akan

meningkatkan pendapatan UKM yang didampingi.

2. Landasan Teori

Karakter dan Kondisi Bisnis UKM

Muhammad Taufiq (2004) secara umum karakter UKM dapat dikenali sebagai unit usaha yang memiliki cirri-ciri sebagai berikut: (a).Skala usaha kecil,(b). Padat karya, (c). Berbasis sumberdaya lokal dan sumberdaya alam. (d). Pelaku banyak. (e). Menyebar, Karakteristik usaha UKM selain membawa konsekuensi yang melemahkan daya saingnya juga memberi kekuatan sebagai sumber keunggulannya.

Permasalahan Yang Dihadapi UKM

Secara umum permasalahan yang dihadapi oleh UKM di Indonesia sangat bervariasi namun pada dasarnya dapat dikelompokkan dalam masalah-masalah yang berkaitan dengan (Sutrisno Iwantono, 2002) : (1) akses pasar; (2) kelemahan dalam pendanaan dan akses pada sumber pembiayaan; (3) kelemahan dalam organisasi dan manajemen; (4) kelemahan dalam kapasitas dan penguasaan teknologi; serta (5) kelemahan dalam membangun jaringan usaha.

Sependapat dengan Sutrisno Iwantono, Jafar Hafsah (2004) mengatakan pada umumnya permasalahan yang dihadapi UKM antara lain : (1). Faktor Internal yaitu Kurangnya Permodalan, Sumber Daya Manusia terbatas, Lemahnya Jaringan Usaha dan Kemampuan Penetrasi Pasar; (2). Faktor Eksternal yaitu Iklim Usaha belum sepenuhnya kondusif, terbatasnya sarana dan prasarana usaha, sifat produksi dengan lifetime pendek.

Menurut Tambunan (2002:10). Beberapa yang sangat menentukan prospek perkembangan UKM adalah kemampuan

UKM itu sendiri untuk mendiagnosis kekuatan yang kemudian dioptimalkan dan kelemahan yang kemudian harus diminimalisir dalam menjawab tantangan internal maupun eksternal. Aspek-aspek yang menjadi kekuatan dan kelemahan tersebut adalah :

1. Faktor Manusia

Dari aspek manusia, kekuatan UKM adalah : a) motivasi yang kuat untuk mempaetahkan usahanya, serta b) supply tenaga kerja yang melimpah dengan upah yang murah. Sedangkan kelemahannya adalah : a) kualitas SDM rendah baik dilihat dari tingkat pendidikan formal maupun ditinjau dari kemampuan untuk melihat peluang bisnis, b) tingkat produktifitas rendah, c) etos kerja dan disiplin rendah, d) penggunaan tenaga kerja cenderung eksploitatif dengan tujuan untuk mengejar target, e) sering mengandalkan anggota keluarga sebagai pekerja tidak dibayar. -

2. Faktor Ekonomi

Kekuatan UKM apabila dilihat dari faktor ekonomi (bisnis) adalah : a) mengandalkan sumber keuangan informal yang mudah diperoleh, b) mengandalkan bahan-bahan baku lokal (tergantung pada jenis produk yang dibuat), c) melayani segmen pasar bawah yang tinggi permintaan (proporsi dari populasi paling besar). Sedangkan kelemahan UKM dari faktor ekonomi (bisnis) adalah : a) nilai tambah yang diperoleh rendah, dan akumulasinya sulit terjadi, dan b) manajemen keuangan buruk.

Kekuatan dari faktor tersebut harus dioptimalkan dalam upaya menjaga *survivalitas* UKM maupun untuk meningkatkan dan mengembangkan UKM itu sendiri, sedangkan kelemahan

dari kedua faktor tersebut harus secara terus menerus diminimalisir dan dihilangkan sama sekali.

Beberapa keunggulan UKM dibandingkan usaha besar adalah:

1. UKM biasanya memenuhi permintaan (*aggregate demand*) yang terjadi di wilayah regionalnya sehingga UKM menyebar di seluruh pelosok dengan ragam bidang usaha.
2. Mempunyai keleluasaan atau kebebasan untuk masuk atau keluar dari pasar mengingat modal sebagian besar terserap pada modal kerja dan sangat kecil yang dimasukkan dalam aktiva tetap sehingga yang dipertaruhkan juga kecil. Dampak dari hal ini adalah kemudahan untuk meng up to date produknya sehingga mempunyai derajat imunitas yang tinggi terhadap gejolak perekonomian internasional.
3. Sebagian besar UKM adalah padat karya (*labour intensive*) mengingat teknologi yang digunakan UKM relatif sederhana. Persentase distribusi nilai tambah sangat besar sehingga distribusi pendapatan bisa lebih tercapai. Hubungan erat antara pemilik dengan karyawan menyebabkan sulitnya terjadi PHK (pemutusan hubungan kerja). Keadaan ini menunjukkan betapa usaha kecil memiliki fungsi sosial ekonomi.

Strategi Pengembangan Usaha UKM

Dalam pengembangan UKM sekarang ini Pemerintah telah mencanangkan dengan pendekatan pengembangan sentra industri. Pendekatan sentra industri bagi UKM sesungguhnya

bukanlah hal baru. Dalam konteks industri kecil, bahkan sejak zaman penjajahan Belanda, strategi sentra industri pun dikembangkan. Ini dilihat dari eksisnya sentra-sentra kerajinan rakyat, yang berada di berbagai daerah. Pemerintah Hindia Belanda, konom tak segan mengeluarkan kebijakan-kebijakan yang ditujukan untuk membina eksistensi sentra-sentra industri kecil. Bahkan telah dikembangkan dua strategi berbeda, antara daerah yang memiliki basis industri kecil, dengan yang belum ada sama sekali. (Sinar Harapan, 14 Maret 2004).

Muhammad Taufiq (2005) Untuk menghadapi tantangan internal dan global dengan pendekatan pengembangan menciptakan keunggulan dan kemandirian UKM, pemerintah telah menetapkan kebijakan yang pada intinya : penciptaan iklim usaha yang kondusif, peningkatan akses kepada sumberdaya produktif, dan pengembangan kewirausahaan dan UKM yang berkeunggulan kompetitif.

Strategi yang diperlukan unuk mendukung hal tersebut adalah : (1) meningkatkan efektivitas koordinasi kebijakan, (2) meninngkatkan akses kepada pasar, teknologi, informasi, dan permodalan, dan (3) meningkatkan kualitas SDM dan peran serta masyarakat. Dari kondisi saat ini, setidaknya strategi UKM, merupakan upaya revitalisasi.

Menurut Mudrajat Kuncoro (2002) strategi pengembangan/pembinaan yang telah diupayakan selama ini dapat diklasifikasikan dalam: (1). Aspek Manajerial, yang meliputi peningkatan produktifitas, meningkatkan kemampuan pemasaran dan pengembangan sumberdaya manusia; (2). Aspek Permodalan, yang meliputi bantuan modal (penyisihan keuntungan BUMN dan kewajiban untuk menyalurkan kredit bagi usaha kecil) dan kemudahan kredit; (3). Mengembangkan

program kemitraan dengan usaha besar; (4). Pengembangan sentra industri kecil dalam kawasan berbentuk Pemukiman Industri Kecil, Lingkungan Industri Kecil; (5). Pembinaan untuk bidang usaha dan daerah tertentu lewat Kelompok Usaha Bersama.

Hanya saja, upaya pembinaan ini sering tumpang tindih dan dilakukan sendiri-sendiri. Perbedaan persepsi ini pada gilirannya menyebabkan pembinaan UKM masih terkotak-kotak, dimana masing-masing instansi menekankan pada sektor dan bidangnya sendiri-sendiri. Akibatnya terjadilah dua hal : (1). Ketidak efektivitas arah pembinaan; (2). Tiadanya indikator keberhasilan yang seragam, karena masing-masing berupaya mengejar target dan sasaran sesuai dengan kriteria yang telah mereka tetapkan sendiri-sendiri.

Kuantitas usaha kecil dan menengah yang besar, dengan kondisi beragam dalam berbagai aspek bisnis, membawa implikasi bahwa generalisasi kebijakan dan bantuan perkuatan yang menyeluruh terhadap UKM dalam rangka pengembangan UKM tersebut akan sulit mewujudkan tujuan pengembangan UKM sesuai harapan. Di sisi lain, kebijakan atas dasar pendekatan individu pun mustahil dilakukan karena berbagai keterbatasan pemerintah Pembina UKM.

Kinerja Pengelola UKM

Sumber daya manusia sebagai aktor yang berperan aktif dalam menggerakkan perusahaan /organisasi dalam mencapai tujuannya. Tercapainya tujuan perusahaan hanya dimungkinkan karena upaya para pelaku yang terdapat dalam perusahaan, untuk berkinerja dengan baik.

Menurut Tambunan, 2003; Porter dan Rudden, 1982;

Porter, 1985,1986: Grossman dan Helpman, 1993 dalam Antoni (2007). Sumber daya manusia merupakan faktor yang penting bagi setiap usaha. Beberapa penulis menyatakan bahwa sumber daya manusia yang berkualitas akan menentukan kejayaan atau kegagalan dalam persaingan Begitu juga dengan UKM, apabila di dalamnya terdapat sumber daya manusia yang berkualitas tentu akan menjadikan industri kecil berjaya. Bagi perekonomian negara, kejayaan suatu industri kecil akan menjadikan perekonomian suatu negara lebih baik (Kuratko dan Hodgetts, 1998). Oleh karena itu meningkatkan kualitas sumber daya manusia sangat penting dilakukan untuk meningkatkan kinerja dalam bisnis.

Terdapat berbagai aspek yang perlu diperhatikan untuk membangun kualitas sumber daya manusia guna menjadikan industri kecil agar lebih berjaya. Hasil Panel Diskusi Nasional Indonesia tentang Penguatan Industri Kecil Menengah (2001) dirumuskan berbagai faktor yang menjadi halangan (barrier) dalam peningkatan daya saing dan kinerja industri kecil Indonesia yang salah satunya adalah masih rendahnya kualitas sumber daya manusia. Rendahnya kualitas tersebut meliputi aspek kompetensi, keterampilan, etos kerja, karakter, kesadaran akan pentingnya konsistensi mutu dan standarisasi produk barangan dan perkhidmatan,serta wawasan kewirausahaan.

Pengembangan SDM dimulai dari rencana strategis perusahaan dengan mendefinisikan *jalur* bisnis yang digeluti, skala bisnis, serta jenis atau kualitas SDM yang dibutuhkan dalam mencapai tujuan. Demikian juga pengembangan SDM didasarkan pada kinerja perusahaan.

Peranan Business Development Service (BDS) / Jasa Pelayanan Bisnis

Menurut Noer Soetrisno (2002), Pengertian BDS kerap diartikan sebagai jasa non-finansial yang bertujuan meningkatkan kinerja suatu perusahaan individual.

Secara khusus, Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development mendefinisikan BDS sebagai jasa non-finansial yang meningkatkan kinerja perusahaan, aksesnya ke pasar, dan kemampuannya untuk bersaing, yang mencakup beraneka ragam jasa usaha yang dirancang untuk melayani komunitas bisnis secara luas.

Sementara, dalam suatu studi OECD tahun 1985 "Boosting Business Advisory Services", BDS dirumuskan sebagai jasa non finansial yang bertujuan meningkatkan berfungsinya UKM dalam beraneka ragam aktivitas dan meningkatkan kinerjanya, melalui pemberian saran dan keahlian khusus eksternal dalam jangka waktu singkat atau sementara, sebagai pelengkap sumberdaya internal perusahaan bersangkutan.

Dari definisi-definisi di atas, setidaknya secara generik BDS, diartikan sebagai jasa non-finansial yang bertujuan meningkatkan kinerja, akses ke pasar dan kemampuan bersaing suatu perusahaan individual, yang tersedia untuk jangka waktu singkat atau sementara. Lingkup aneka jasa yang dimaksud antara lain: pelatihan manajemen dan teknik (jangka pendek); konsultasi masalah manajerial dan teknis; perbaikan dan pemeliharaan; desain produk; sertifikasi produk dan proses; konsultasi jasa teknologi informasi dan komputer; jasa informasi; jasa kurir; jasa riset pasar, pialang perdagangan, jasa iklan dan hubungan masyarakat; jaringan pialang; jasa akuntansi, sekretarial, perpajakan, dan hukum; konsultasi

finansial dan keahlian; serta konsultasi dan pelatihan pembukaan usaha baru.

METODE PENELITIAN

Populasi dan Pengambilan Sampel.

Populasi (universe) dalam penelitian ini adalah UKM yang di Kabupaten Magelang yang mendapatkan pelayanan Program *Business Development Sevices* (BDS) pada tahun 2007 adalah sebesar 450 yang tergabung dalam berbagai jenis atau bidang usaha yang beragam (terklasifikasi).

Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah prosedur *Random Sampling* yakni proses pemilihan sample dimana seluruh anggota populasi mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih. Sedangkan metode yang digunakan adalah *Simple Random Sampling*, yaitu cara pemilihan sample dimana anggota dari populasi dipilih satu persatu secara random (semua mendapatkan kesempatan yang sama untuk dipilih) dimana jika sudah dipilih tidak dapat dipilih lagi (Kountur, 2004:139).

Penentuan sample penelitian ini digunakan rumus Slovin, dengan rumus tersebut jumlah sample yang diperoleh 90.

Variabel Penelitian

a. Klasifikasi Variabel Penelitian

Sebagai variable terikat (*dependent variable*) dalam penelitian ini adalah Kinerja Pengelola UKM, sedangkan yang menjadi variable bebas (*independent variable*) adalah Program *Business Development Sevices* (BDS) degan diberi symbol X.

b. Definisi Operasional Variabel

Variable-variabel yang digunakan sehubungan dengan perumusan masalah dan hipotesis yang diajukan adalah :

1. Variabel terikat (Y) yaitu Kinerja Pengelola UKM
Kinerja pengelola UKM dalam penelitian ini adalah hasil pelaksanaan suatu pekerjaan baik yang bersifat fisik (material) maupun nonfisik (non material) dengan indicator pencapaian hasil kerja dibandingkan dengan target yang telah ditentukan.: permodalan, unit usaha, aspek produksi, pemasaran, omset, dan laba usaha.
2. Variabel bebas (X) adalah program *Business Development Services* (BDS), yakni jasa layanan pengembangan usaha untuk meningkatkan kinerja perusahaan, akses pasar dan kemampuan bersaing, yang bersifat nonfinansial, dengan variable-variabel:

X_1 : Faktor perencanaan, yaitu rangkaian jasa layanan terkait dengan aspek perencanaan yang diberikan dalam upaya meningkatkan kinerja.

Indikator yang digunakan adalah : layanan informasi, layanan konsultasi, bimbingan/pendampingan, penyusunan proposal pengembangan bisnis

X_2 : Faktor pelaksanaan, yaitu rangkaian jasa layanan terkait dengan aspek pelaksanaan yang diberikan dalam upaya meningkatkan kinerja. Indikator yang digunakan adalah : layanan pelatihan, fasilitasi dalam pengembangan organisasi dan manajemen, fasilitas dalam memperoleh permodalan.

X_3 : Faktor pengembangan, yaitu rangkaian jasa layanan terkait dengan aspek pengembangan bisnis yang diberikan dalam upaya meningkatkan kinerja.

Indikator yang digunakan adalah : penyelenggaraan kontak

bisnis,fasilitasi dalam memperluas pasar. dan fasilitas dalam pengembangan teknologi.

X₄ : Faktor motivasi, yaitu faktor-faktor yang mendorong pengelola UKM untuk menjalankan serta meningkatkan usahanya.

Indikator yang digunakan adalah : kebutuhan sisiologis, kebutuhan rasa aman, kebutuhan aktualisasi diri,dan kebutuhan berprestasi.

Metode Analisis

Untuk menguji hipotesis dan menyatakan kejelasan tentang kekuatan variabel bebas terhadap variabel terikat dalam penelitian ini adalah regresi linier berganda.

Dalam penelitian ini model yang digunakan adalah :

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + e_i$$

Dimana :

Y = Kinerja

x₁ = Perencanaan

x₂ = Pelaksanaan

x₃ = Pengembangan

b₁ s/d b₃ = Koefisien regresi

e_i = kesalahan pengganggu

Metode regresi linier berganda ini akan dijadikan alat analisis yang tidak bias jika telah memenuhi persyaratan,yakni tidak terdapat multikolinearitas,autokorelas i, hetero skendastisitas,oleh karena itu uji asumsi klasik perlu dilakukan.

Pengujian Hipotesis

Pengujian terhadap hipotesis yang diajukan dilakukan

dengan cara sebagai berikut :

(1). Uji F Statistik

Uji F dilakukan untuk menguji hipotesis kerja pertama yakni "Diduga bahwa Program *Business Development Services* (BDS) yang terdiri dari faktor perencanaan (X1), faktor pelaksanaan (X2), faktor pengembangan (X3) dan faktor motivasi (X4), secara simultan mempunyai pengaruh signifikan terhadap kinerja pengelola UKM di Kabupaten Magelang.

Hipotesis dirumuskan sebagai berikut :

$H_0 : b_1 = b_2 = b_3 = b_4 = 0$ artinya tidak ada pengaruh yang berarti antara variabel X1, X2, X3, X4 secara simultan terhadap Y.

$H_a : b_1, b_2, b_3, b_4 \neq 0$ artinya ada pengaruh yang berarti antara variabel X1, X2, X3, dan X4 secara simultan terhadap Y.

(2). Uji t (uji parsial)

Uji t dilakukan untuk menguji hipotesis kerja kedua. Hipotesis yang digunakan adalah $H_0 : b_i = 0$ Artinya tidak ada pengaruh yang berarti antara variabel X_i secara parsial terhadap variabel Y

$H_a : b_i \neq 0$ artinya ada pengaruh yang berarti antara variabel X_i secara parsial terhadap variabel Y.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Pengujian asumsi Klasik

Untuk mengetahui apakah hasil estimasi regresi yang dilakukan betul-betul terbebas dari adanya gejala multikolinearitas, autokorelasi, dan heteroskedastisitas perlu

dilakukan pengujian.

i. Uji Multikolinieritas.

Uji multikolinieritas digunakan untuk menguji apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi yang tinggi antar variable independent. Jika terjadi korelasi yang tinggi, maka terjadi multikolinieritas. Dalam model regresi yang baik, maka seharusnya tidak terjadi korelasi yang tinggi di antara variable independent, karena koefisien regresi hasil estimasi dapat berfluktuasi dari sample ke sample, menjadi berisiko jika memakainya sebagai indicator kepentingan relative variable predictor. Pengujian multikolinieritas menurut Gujarafi (1995), dalam Agus Tri Basuki (2003) dilakukan dengan melihat nilai VIF atau TOL, bila $VIF \leq 10$ atau $TOL = 1$ atau mendekati 1 artinya tidak terdapat multikolinieritas. Dari tabel 2 diketahui nilai VIF masing-masing variable ≤ 10 dan nilai TOL mendekati 1 yang menunjukkan tidak terjadi permasalahan multikolinieritas.

ii. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Jika varians dari residual satu ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homoskedastisitas. Dan jika varians berbeda, disebut heteroskedastisitas:

Diagnosa adanya Heteroskedastisitas secara kuantitatif dalam suatu regresi dapat dilakukan dengan pengujian korelasi Rank Spearman. Hipotesis dalam pengujian ini adalah :

- H_0 : tidak terdapat Heteroskedastisitas
 - H_1 : terdapat Heteroskedastisitas
- Dasar pengambilan keputusan adalah :
- Jika $p > 0,05$ maka H_1 ditolak dan H_0 diterima
 - Jika $p < 0,05$ maka H_1 diterima dan H_0 ditolak

Hasil uji heteroskedastisitas pada penelitian ini menunjukkan tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi sehingga model regresi layak dipakai untuk memprediksi dalam model tersebut.

iii. Uji Autokorelasi

Autokorelasi merupakan gejala terjadinya korelasi diantara data pengamatan, karena data dipengaruhi oleh data sebelumnya. Uji autokorelasi dilakukan dengan menggunakan uji Durbin-Watson. Menurut Santoso (2001,219) secara umum angka D-W di bawah -2 berarti ada autokorelasi positif, angka D-W di antara -2 sampai 2 berarti tidak ada autokorelasi, angka D-W di atas 2 berarti ada autokorelasi negatif. Nilai D-W (lihat tabel 1) diketahui = 1.960 (berarti diantara -2 sampai 2) sehingga di dalam model tersebut tidak terdapat masalah autokorelasi.

Tabel 1. Hasil Estimasi Regresi

Variabel	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t hitung	Tingkat Signifikansi
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	,346	,168		2,063	,042
Perencanaan	,239	,087	,244	2,752	,007
Pelaksanaan	,306	,129	,251	2,374	,020
Pengembangan	,269	,115	,244	2,347	,021
Motivasi	,141	,070	,177	2,015	,047
F hitung = 20,036 R = 0,713 R2 = 0,509 Std. Error = 0,1454 DW = 1,95998	Sig F = 0,000				

Tabel 2. Nilai Tolerance dan Variance Inflation Factor

Variabel	Tolerance	VIF
Perencanaan	,737	1,357
Pelaksanaan	,518	1,931
Pengembangan	,534	1,872
Motivasi	,747	1,339

2. Hasil Estimasi Regresi

i. Pengujian Hipotesis Pertama

Hasil estimasi regresi pada tabel 1 terlihat jelas nilai F hitung = 20.036 dengan tingkat signifikansi 0.000. Karena probabilitas (0,000) jauh lebih kecil dari 0,05, berarti bahwa Program *Business Development Services* (BDS) yang terdiri dari Faktor perencanaan (X_1), faktor pelaksanaan (X_2), faktor pengembangan (X_3), dan faktor motivasi (X_4), secara simultan mempunyai pengaruh signifikan terhadap kinerja pengelola

UKM. Sehingga hipotesis nihil (H_0) ditolak dan hipotesis (H_a) yang diajukan dalam penelitian ini terbukti kebenarannya.

ii. Pengujian Hipotesis Kedua

Pengujian hipotesis kedua dengan melihat tabel hasil estimasi regresi (tabel 1) pada kolom tingkat signifikansi, dari kolom tersebut variabel perencanaan, pelaksanaan, pengembangan dan motivasi mempunyai angka signifikan dibawah 0,05, yang berarti ada pengaruh yang signifikan dari masing-masing variabel terhadap variabel kinerja pengelola UKM. Variabel pelaksanaan mempunyai beta standard dan korelasi parsial yang tinggi, nilai statistik ini mempunyai arti bahwa variabel pelaksanaan berpengaruh dominan terhadap kinerja pengelola UKM.

iii. Hasil Analisis Regresi

Dari hasil estimasi analisis regresi (lihat tabel 1) diperoleh hasil sebagai berikut :

Variabel X_1 (variabel perencanaan), variabel X_2 (variabel pelaksanaan), variabel X_3 (variabel pengembangan) dan variabel X_4 (variabel motivasi) mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja pengelola UKM.

Hal ini menunjukkan bahwa layanan / program BDS dalam bentuk :

Perencanaan, yaitu rangkaian jasa layanan terkait dengan aspek perencanaan yang diberikan dalam upaya meningkatkan kinerja yang berupa : layanan informasi, layanan konsultasi, bimbingan/pendampingan, penyusunan proposal pengembangan bisnis; Pelaksanaan, yaitu rangkaian jasa layanan terkait dengan aspek pelaksanaan yang diberikan dalam upaya meningkatkan

kinerja, yang berupa layanan pelatihan, fasilitas dalam pengembangan organisasi dan manajemen, fasilitas dalam memperoleh permodalan.

Pengembangan, yaitu rangkaian jasa layanan terkait dengan aspek pengembangan bisnis yang diberikan dalam upaya meningkatkan kinerja, berupa: penyelenggaraan kontak bisnis, fasilitas dalam memperluas pasar, dan fasilitas dalam pengembangan teknologi.

Motivasi, yaitu faktor-faktor yang mendorong pengelola UKM untuk menjalankan serta meningkatkan usahanya dalam bentuk kebutuhan fisiologis, kebutuhan rasa aman, kebutuhan aktualisasi diri, dan kebutuhan berprestasi.

Mempunyai pengaruh yang positif terhadap peningkatan Kinerja pengelola UKM dan variabel pelaksanaan merupakan variabel yang dominan.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Dari uji t diketahui bahwa variabel perencanaan, pelaksanaan, pengembangan dan motivasi secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja pengelola UKM.

Dari uji F disimpulkan bahwa variabel-variabel tersebut secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja pengelola UKM.

Walaupun variabel-variabel perencanaan, pelaksanaan, pengembangan dan motivasi mempunyai pengaruh yang positif terhadap kinerja pengelola UKM, tetapi variabel pelaksanaan adalah variabel yang dominan.

Jasa layanan berupa layanan pelatihan, fasilitasi pengembangan organisasi dan manajemen serta fasilitasi permodalan merupakan faktor yang sangat membantu kinerja pengelola.

Saran

Program Business Development Services (BDS) mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja UKM, maka program BDS masih harus dipertahankan.

Peningkatan kinerja UKM diharapkan diikuti dengan keunggulan kompetitif dari UKM sehingga dapat bersaing dalam era global tersebut dengan semakin ditingkatkannya jenis-jenis layanan BDS.

Perlu adanya penelitian lebih lanjut yang meneliti apakah peningkatan kinerja tersebut akan meningkatkan produktifitas dan pendapatan pengusaha UKM dan peningkatan lembaga BDS itu sendiri.

DAFTAR PUSTAKA

- Achmad S. Ruky. 2001. *"Sistem Manajemen Kinerja"*. Jakarta. PT Gramedia.
- Agus Tri Basuki. 2003. *Dampak Kenaikan BBM/Dosa Listrik dan BBM*. Yogyakarta. Jurnal Ekonomi & Studi Pembangunan 4 no.1, April 2003, FE UMY.
- As'ad,moh. 2003. *Psikologi Industri*, Yogyakarta. Penerbit Liberty.
- Armstrong. M. 1998. *Performance Management*. England. Clays. Ltd. St. Ives ple.
- Bapenas. 2003. *Panduan Pengembangan Klaster Industri Untuk Pengembangan Ekonomi Daerah Berdaya Saing*

- Tinggi, Jakarta. Bapenas
- Cooper and Emoy. 1998. *Metode Penelitian Bisnis Jilid 2*, Jakarta. Penterjemah Widyo Soetjipto dan Uka Wikarya. Erlangga.
- Direktorat Jenderal Industri Kecil dan Menengah. 2006. *Strategi Terpadu Pembinaan Dan Pengembangan IKM 2007-2009*, <http://ikm.dprin.go.id>.
- Imron Rosyadi. 2005. *Pengaruh Businnes Development Service Terhadap Kinerja Pengelola UKM di Jawa Timur*. <http://damandiri.com.didownload> 16 Desember 2006.
- Kountur. 2004. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis*. Jakarta. Penerbit PPM.
- Mudrajat Kuncoro. 2002. *Analisis Spasial dan Regional, Studi Aglomerasi dan Klaster Industri Indonesia*. Yogyakarta. UPP AMP YKPN.
- Muhammad Taufiq. 2004. *Proyeksi Sentra Menjadi Klaster*. Infokop Nomor 25 Tahun XX. 2004.
- Munandar. 2001. *Psikologi Industri Dan Organisasi*. Jakarta. Penerbit Universitas Indonesia.
- Muslimin. 2002. *Metode Penelitian di Bidang Sosial*. Malang. Bayu Media UMM Press.
- Nawawi Hadari. 1997. *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Bisnis Yang Kompetitif*, Yogyakarta. Penerbit UGM.
- Noer Soetrisno. 2002. *Strategi Penguatan UKM Melalui Pendekatan Klaster Bisnis. Konsep, Pengalaman Empiris dan Harapan*, Jakarta. Infokop No 21 Tahun VIII. 2002.
- Porter, Michael.E. 2000. *The Competitive Advantage of Nation*. New York. The Free Press
- Prawirosentono, S. 1999 *Kebijakan Kinerja Karyawan*. Yogyakarta. BPFE.

- Priambodo. 2004. *Menuju BDS/LPB Profesional*. Jakarta: Infokop No.27 Tahun VIII,2002.
- Santoso .S. 2001. *Buku Latihan SPSS Statistik Parametrik*. Jakarta. Penerbit Elex Media Komputindo.
- Simamora. 1995. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta. P. STIE YKPN.
- Singarimbun. 1989. *Metode Penelitian Suvei*. Jakarta. LP3ES
- Sutrisno Iwantono. 2002. *Pemikiran Tentang Arah Kebijakan Pemerintah Dalam Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah*. Jakarta. Infokop No 21 Tahun XVIII 2002.
- Teuku Mirza. 1999. *Skema Pengembangan Usaha Kecil, Menengah dan Koperasi*. Jakarta. Usahawan no.08 th 28 Agustus 1999.
- Tulus TH Tambunan. 2001. *Industrialisasi Di Negara Sedang Berkembang*. Jakarta. Penerbit Ghalia.
- UNCTD. 1999. *United Nation Conference on Trade and Development Providing Sustaniable Financial and non Financial Services for SME Develoment*. Genere.
- Yoseva. 2005. *Dukungan Finansial dan Non Finansial dalam Pengembangan Sentra Bisnis UKM*. Infokop No 27 Tahun XX 2005.